たったひとつの商品で設ける方法。

その商品に付加価値を付けて、

さらに利益を増大する方法。

これを知るだけであなたも限られた

上級者になります。

どうも、なふなふです。

僕はみなさんに、色々な商品のせどりを
ご紹介しています。
本、CD、DVD、ゲーム、家電、おもちゃ。
それぞれが面白く、うまく仕入れができけば
必ず儲かります。

全部をやってるせどらーさんもいれば、
本に特化しているせどらーさんや、
家電だけでやってるせどらーさんなど色々です。

なんでもいいので、まず自分の好きなもの、
得意なもので結果を出して次につなげていって
もらえればと、僕自身のレポートはもちろん、
他の方が書いた面白いレポートをご紹介して
みなさんにスタートを切ってもらえればと考え
ています。

しかし、現実には、なかなか仕入ができない。
仕入たけど全然売れない。
どうしたらいいですか？
何が間違っていますか？

そんなメールをいただくことが度々あります。

その都度、その方のリサーチの仕方や仕入れた
商品を教えていただいて、問題点があれば指摘
させていただいたり、リサーチの仕方を説明した
していますが、そのような問題につきあたると
いうことは、結局最初のハードルが思ったより
高いんだなということに気づきました。

そこで今回、商品をたったひとつに絞って、
その商品をどうしたら売れるのか、なぜそうなのか
を僕が実際に売った実例をお見せしながら説明
していまきす。

このやり方は、それを専門にやって大きな利益を
あげてる方は時々おられます。

ただそんなに沢山はおられません。

なぜなのか？

実は簡単なんですが、表向きはちょっと専門的な
臭いがするからです。

パッと見ハードルが高いんです。

でも、実はとても簡単です。

僕が何年かかけて通った道をたどりながら、
みなさんにはこのレポートだけで、今の僕がやっている
ことができるようになっていただきます。

さて、それでは本題に入りましょう。

たったひとつの商品とはなにか？

それは、パソコンです。

今回はパソコンの中でもノートパソコンに絞ります。

ノートパソコンと聞いて、みなさんの中には、
いや～ノートパソコンなんて仕入金額が高くなって
もし在庫になったら大変だし手が出せないよ。

そういう気持ちを持たれた方もおられると思います。

安心してください。

そんなリスクのあるものを紹介したりしません。

今回取り扱っていただくノートパソコンは、今からだいたい 10 年くらい前のもの。

Pentiam4 や Celeon、AMD で OS は XP あたりの古いものです。

そんなの売れるの？

売れます。

しかし、方法があります。

そんな古いパソコン持ってないよ。

持っていなくても大丈夫です。

仕入て高く売る方法もお教えします。

一番手っとり早いのは、もし今使っていない
ような古いノートパソコンがあればそれを売って
しまえばいいですし、このあたりのノートパソコンは
結構知り合いの家でゴミになっていたりします。

そんなのがあればもらってきましょう。

それでは行きますよ。

まず、これを見てください。

落札価格が 1400 円です。

これは僕が出品したものではないんですが、
僕の出品のデーターがなくなってしまったので
同じような値段のものを持ってきました。

安いですよね。

まぁこんなもんと言ってしまえばこんなもんです。

僕の場合はもともと友人の家でゴミになっていたものを貰って出品しました。

元はタダですからまるまる利益と言えばそう
なんですが、まぁ安いですよね。

どうしてこのノートパソコンはこの値段で落札
されてしまったのでしょう。

わかりますか？

答は簡単です。

開始価格が安いからです。

まず、覚えておいてください。

このあたりの商品は、たくさんの人が入札して
どんどん金額があがるような商品ではありません。

あって２人か３人です。
だいたいの場合１人と考えてください。
ピンポイントで狙います。

このノートパソコンは、開始価格か安かったので
入札が複数になっています。

このノートパソコンを落札した人はどういう人
だかわかりますか？

また、なんのために落札したかわかりますか？

もちろん、この方と話をしたわけではないので
絶対とは言えませんが、だいたいわかります。

この人は、パソコンのことをよく知った人です。
そして、落札した目的は部品取りです。

パソコンのオークションをよく見てください。

ジャンクのノートパソコンが、
結構な値段で落札されています。
安い開始価格にすると、こういった人達に落札
されてしまうんです。

じゃあ、どうするのか？

開始価格を上げます。

まず最初は 10.000 円あるいはそれ以上にして

ください。

それで落札なんかされるの？

されます。

証拠をお見せします。

商品の情報

大きな画像を見る（全3枚）

商品説明を読む

プレミアム会員なら落札後もあんしん補償

現在の価格	：8,000 円
残り時間	：終了（詳細な残り時間）
入札件数	：1（入札履歴）

いいね！ 0　ツイート 0

初めての方

・使い方ガイド（売り方）
・出品のヘルプ

詳細情報

個数	：1
開始時の価格	：8,000 円
落札者	：[redacted]（評価の詳細）
開始日時	：
終了日時	：10月 28日 22時 28分
	カレンダーに追加
入札者評価制限	：総合評価での制限 あり（評価の合計がマイナ札できません）
早期終了	：あり
自動延長	：あり
オークションID	：[redacted]
商品の状態	：中古
返品の可否	：返品不可（ノークレームノーリターン）

このパソコンは僕の妻が使っていたものです。
ちゃんとこういう価格で落札されています。

どうしてなのか？

ターゲットが違うんです。

これらの商品に入札するのはパソコン初心者です。

パソコン初心者の方は、よくわからないから最初から高いパソコンを買っても使えないじゃないか、埃を被ってしまうんじゃないかと心配します。

そこで、オークションで商品を探します。

だいたい 7.000～10.000 円あたりで手に入れたいと思います。

もちろんもっと安ければいいとも思っていますが
安すぎると不安なんです。

だからこの辺りの価格の商品に入札することが
多いんです。

では、どのように出品していくのかを順を追って
説明していきます。

ひとつひとつきちんと手順を踏んでください。

それと、この辺りの商品は右から左に落札される
ものではありません。

ほとんどの場合、時間がかかります。

早いもので１ヵ月、長ければ３ヵ月くらいは
考えておいてください。

運がよければ出品してすぐに落札されることも
あります。

要は、ほしい人の目に止まるかどうかだけです。

あなたの出品した商品をほしいと思う人は必ず
いますので、のんびり待ちましょう。

ヤフオクは落札されなければ一切費用は掛りません。

ここがヤフオクのいいところです。

では、はじめましょう。

まずは、ノートパソコンの写真を撮ります。

とても重要なことなので覚えておいていただき
たいのですが、雑な写真はダメです。

ヤフオクを見てください。

ものすごく雑な写真を載せている人が結構います。

もし、あなたがほしいものを探していて、同じ
商品が一方の写真はすごく雑で、一方の写真は
すごく綺麗に撮られていたらどっちに魅力を
感じますか？

最初に説明しましたように、ターゲットは初心者
の方です。

パソコン初心者の方は、心配症です。
中古のパソコンに対して基本的に心配しています。

壊れてないか？
汚れてないか？
傷があるんじゃないか？

だから、綺麗な写真は絶対に必要なんです。

なにもむずかしいことをしてくださいとか、
一眼レフを用意してくださいとかではありません。

普通のデジカメで大丈夫です。
無いなら、携帯のカメラでもいいです。

ただ、背景はなんらかの工夫をしてください。

ノートパソコンの周りにごちゃごちゃとなんか
が写っていたりするのはダメです。

当たり前のことですが、写真で見てもわかるくらい
ノートパソコンが汚れているのもダメです。

まず、ノートパソコンを綺麗に掃除をして、できれば

布でも紙でもいいので背景が統一されるようにして撮りましょう。

通常、ヤフオクで掲載できる写真は 3 枚です。

まず、普通に立ち上がっている写真を撮ります。
ヤフーでも MSN でもなんでもいいですが、
どこかに繋がった写真を撮ります。

これは、インターネットがちゃんと繋がりますよというアピールですね。

次はキーボートの写真を撮りましょう。
キーボードに文字消えがある場合も、写真を載せるか、説明文の中にちゃんと書きましょう。

後一枚は、蓋を閉めた状態でも、裏でもいいです。

気を付けてもらいたいのは、プロダクトキーが
写っているような写真は掲載してはだめです。
プロダクトキーを盗まれてしまいます。

プロダクトキーと言うのは、だいたいノートパソコンの裏に張ってある、OS をインストールした時に必要になる情報のことです。

傷がある場合はその写真は必ず載せましょう。

もし、取扱説明書が残っているのなら、それも写真に撮って載せてください。

実際にはほとんど役に立たないのですが、初心者の方は取説があると安心します。

写真が撮れたら出品します。

商品蘭にはできるだけ沢山の情報を書きましょう。

説明蘭ですが、大切なことは、完動品ですと必ず書いてください。

CPU、OS、メモリは必ず書きましょう。
インターネットからその機種のページをコピペして貼り付けるのが一番簡単です。

最近まで使っていましたが、新しいパソコンを購入したので、出品します。まだまだ使えます。

というような説明を書きましょう。

そして、説明の最後に、初期起動がしない場合は返品していただいて結構です。
それ以外の返品はお受けできません。
また、使い方等のサポートも一切できません。

と書いてください。
初期起動は絶対できますから、返品になることは
ありません。
しかし、これを書くことで、壊れてたら返品できる
という安心を与えることができます。

まれに質問がきます。

たとえば、インターネットが主ですが、YOUTUBE
は観れますか？

みたいな質問です。

この時に、売りたいからと言って、全然大丈夫です。
みたいな書き方はよくありません。

この辺りのノートパソコンは動画はサクサクとは
動きません。

そのことは正直に書かないと後でトラブルになります。

聞かれなければわざわざ書く必要はありません。

開始価格は 10.000 円でいいでしょう。

この価格で売れてしまえば言うことはないのですが、
そう簡単ではありません。

ここから時間ごとにいくつかの手段を講じるので
最終的にはもう少し値段は下がります。

そのための開始価格です。

商品がすごく綺麗だったりした場合、12.000 円
あたりを付けてもかまいません。

VAIO などは人気があるので強気の価格でも
いいでしょう。

出品期間 2 日にしてください。
2 日にすることで、最初から残りの日が少ない
オークションに出るので注目されやすくなります。

再出品は 3 回に設定してください。

これで、6 日間は出品されるということです。

お金のかかるようなオプションは一切いりません。

まずその価格で様子を見ます。

再出品の期間が過ぎて、出品が終了したら、
同じ条件でそのまま再出品してください。

これを 3 回～5 回繰り返してください。

3 回なら 18 日間、5 回なら約 1 ヵ月ですね。

あなたが我慢できる期間で結構です。

しかし、最低 3 回は繰り返してください。

その間にどのくらいアクセスがあるか、ウォッチが付くかなどを観察しましょう。

ウォッチが 2 件ついてくるなら有力です。

3 件、4 件と付くなら時間が掛かってもどこがで必ず落札されると考えていいと思います。

そして、ここで送料を無料にします。

値段を下げるのではないです。
送料を無料にします。

ヤフオクを見ている人は送料に敏感です。

送料を無料にすると、送料無料のマークが入ります。

最初から送料無料の商品だけを検索する人もいます。

ですから、この送料無料というのは大きな
力があります。

送料無料にしたらこの期間は１ヵ月は見てください。
だいたいこのあたりで落札されることが多いです。

この段階でもダメなら、次にはじめて値段を下げます。
10.000 円で出していたのなら 9.000 円です。

もちろん、送料無料はそのままです。

商品がかなりしょぼくて、最初の価格がすごく高い
という印象でなければ、だいたいここまでで、
落札されます。

もし、ここでも落札されない様であれば、一旦
引いてください。

そして、1ヵ月くらい経ってからもう一度出品します。

写真を撮り直すのがベストですが、そのままでも
いいです。

値段は8000円、送料無料です。

後は繰り返しです。

さて、ここまでが通常の手法です。
これでも結構売れますが、そこはやはり古い商品
ですから、商品そのものの力は弱いです。

そこで、この商品の売上を強烈に引き上げる手法
があります。

正直この手法の持つパワーは絶大です。

ご紹介します。

その手法とは、メモリの増設です。

はい、これを読んで、ダメダメできない、
難しいよ無理だよ、とこの PDF を閉じようとした人
ちよっと待ってください。

知らない人にとっては、結構ハードルの高い
このメモリの増設。

パソコンに詳しくない人、パソコン自体は結構
使えるけど、ハードに関してはまったくわからない
という人にとってはすごく難しそうなこの作業。

実は、プラモデルを組むよりも簡単です。

まずこれを見てください。

僕が実際に売ったものです。

このパソコンは、朝仕事に行こうしていたら、
同じマンションの人が、電化製品の回収に出そうと
していたので、「それは、捨てられるんですか?」
と聞いたら、「そうです。」とおっしゃるので、
「いただけますか?」と聞くと、「どうぞ、どうぞ。」

と言ってもらって、頂きました。

このノートパソコンは最初はそのままで出品していました。

しかし、2ヵ月ほど出していたのですが、入札されませんでした。

この間に僕は、このノートパソコンに合うメモリが出品されていないかヤフオクで探していました。

そして、見つけました。

これです。

これを落札してノートパソコンに増設して再出品したわけです。

もちろん、増設してありますから、まったく別商品です。

商品蘭には、メモリ増設を当然うたいます。
これがすごいインパクトを持つんです。

ここでみなさんの中には不安を持たれた方がある
かもしまれせん。

メモリがジャンクとなっています。

ジャンク。
そんなの買ったら動かないじゃないか？

その心配は御尤もです。

絶対に無いとは言えません。

僕は、今まで自分のパソコン、ノートもデスクトップ
もそして頼まれて友人のパソコンにも結構の数の増
設をしました、そしてその全部がジャンクメモリです。

今まで動かなかったものは一台もないです。

じゃあ、なぜジャンクで出しているのか？
普通に出した方が高く売れるのに。
確認ができないからです。
だいたいは自分のパソコンで使っていたものを
なんらかの理由で外して出品するんですが、自分の
パソコンでは動いていたけど、他の人のパソコンでも
動くという保証はないんです。

そして、そんなに高く売れる商品でもありません。

それならば、トラブルは避けたいのでジャンクとして
ノームレーム、ノーリターンで出すんです。

僕もメモリを出品する時はジャンクで出します。

このメモリもジャンクとして出品されていたものを
ご覧のとおりの値段で落札しました。

そして,それを増設して出品したわけです。

ここまで読んで、おっ、それなら!と思われた方も
おられると思います。

そうです。

この辺りのノートパソコンはヤフオクその他で
3.000～5.000 円、あるいはそれ以下で落札できる
ことが結構あります。

そのパソコンにジャンクメモリを増設して、
上記のやり方で出品すれば、そこそこの利益が
取れるんです。

どうですか?
家になくてもできるでしょ。

ここまで書いても、できないとたぶん思ってらっしゃると思います。
これから写真を見ながら説明していきます。
機種によって若干は違いますが、だいたい同じです。

あっけないほど簡単にできますから、よ〜く見て、自分でもやってみてください。

この作業を覚えるだけであなたは初心者の方から見れば、ものすごい上級者になります。

これを、見てください。

ノートパソコンの裏です。だいたいこんな感じです。

赤い丸の部分をはずします。

こんな感じです。

上の方に、緑のベースの上に黒の長方形が

4 つありますね。

これがメモリです。

その下に、DIMM　B　という部分がありますね。

ここにもう一枚入ります。

つまり、もう一枚買ってここに入れれば終了です。

ちょっとわかりにくいですが、緑の四角で囲った

部分が、凹と凸になっていてはまるようになってます。

そこにメモリをはめ込むだけです。

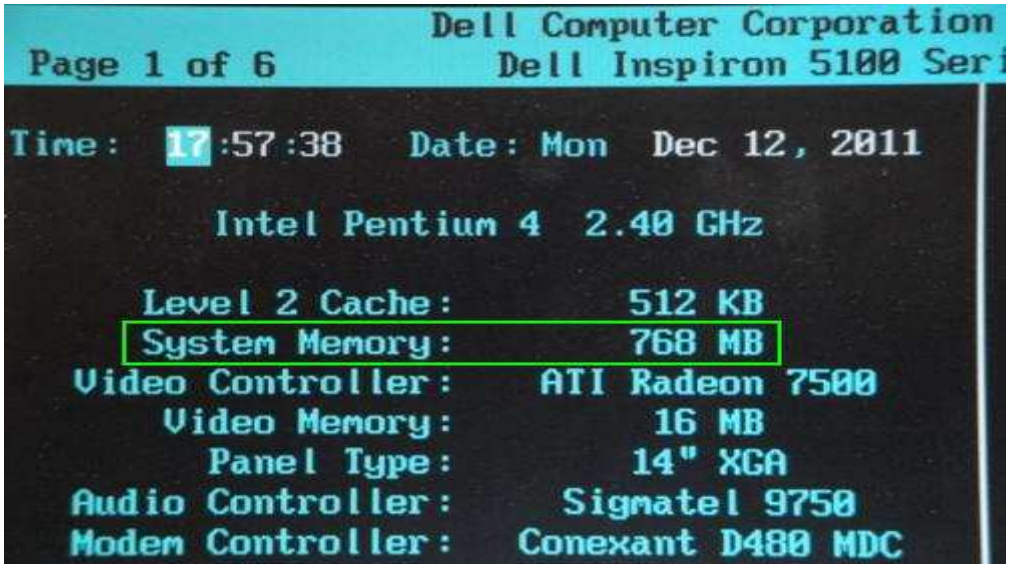
緑の四角で囲った部分に爪がついています。

これがはまればOKです。

これで、メモリの増設は終了しました。

あとは、パソコンを立ち上げて、マイコンピューター

を右クリックしてプロパティを出します。



緑の四角で囲った部分でメモリが増えたかどうか

の確認ができます。

どうですか?

できそうな気がしてきましたか?

最初は少し手間取るかもしれません。

しかし、一度やれば後はもう簡単です。

気をつけるのは、必ずそのノートパソコンに合う
メモリを購入すること。
それは、その機種をグーグルの検索窓に入れて、
メモリと入れれば、メモリの種類は出てきます。

そして、メモリ増設前には必ず、どこかの鉄を触って
静電気の防止をしてください。
100 均でゴムのフィットする手袋を買ってきても
いいです。

とにかく静電気は大敵ですから。

さて、どうですか。

あなたが僕の書いたとおりのことをすれば、
確実にあなたの得意な商品、あなたの稼げる
商品のひとつにノートパソコンが入ります。

ノートパソコンは需要が多いので、売れやすく
利益が取りやすい商品です。

うまくやれば、5.000 円以上の利益があります。

専門知識がいるように見えて、実はほとんど知らなくてもできて、多くの人が恐れる返品もありません。

立ち上がらない時だけ返品を受けるわけですから。

立ち上がる商品を出せば返品はゼロです。

実際はここからもっと波及させて売上をあげる方法があるのですが、それはあなたがこの方法をできるようになれば自然とわかります。

まず、これをやってください。

この手法をやっているのは、ほとんどが業者です。
一般でやっている人はすごく少ないです。
だから、チャンスが大きいんです。
この手法によって、あなたの利益が増大することを確信しています。

僕は、やれば必ず利益の出ることしかお伝えしません。
やる、やらないはあなた次第です。
あなたの未来を変えるのはあなたしかいない、
それをよく覚えておいてください。

なふなふ